

在股份制银行存钱保险吗

而股份银行表现形式通常为上市企业，相对于民营银行、城商银行、村镇银行和信用社等，信用等级较高，破产倒闭风险较小。也可以说其信用风险仅次于国有银行，在资产管理方面较为有保障。而存入银行是指存成存款，还是在商业银行中进行投资理财？如果是前者，比如结构性存款或智能存款（创新型现金管理业务），毕竟《存款保险条例》最高可保本息50万。也就是说，不管是股份制银行还是民营银行或小型城商银行等，只要到期本息50万都安全，但超过50万更建议存国有银行和股份制银行，而不要存民营银行或小型城商银行等。如果是后者，在银行进行投资理财，比如购买中低风险理财产品等，这跟是否是在股份银行购买没有多大关系。更建议选择国有银行和股份制银行，而不是民营银行和小型城商银行，因为其资金较为有限，



去银行买保险如何避免踩坑呢？

不要被高息诱惑。而是告诉你“利息比银行存款高”，由此可以辨别是银行理财产品还是保险产品，巧用保险犹豫期退保。万一踩了坑，也可以巧用犹豫期退保，大多数保险产品都有15~只要是在犹豫期之内退保，受误导欺骗可正当维权。如被销售误导或受到欺骗错买了保险，并非无计可施。可以保留相关证据，到当地银保监局进行信访投诉，或拨打银保监会12378消费者投诉维权热线进行投诉，也可通过法律途径维权。（文/王皓）



相关资讯

年轻人都在逃离银行，为什么年轻行长却越来越...手里有30万存银行是浪费吗。银行开户办新卡，没有工作单位不能办卡吗。听说过银行会拒绝存款吗。存款利率再度降低，存得越多亏得越多，是放在银行存定期好，还是放余...银行理财怎么存合适。如果拿10万去理财，一年能有多少收益。1000万存银行每年利息多少，能财富自由么。如果有1000万，存银行一年有多少利息。能靠利息....



银行会有保险业务吗？为什么银行常常推荐保险？

银行在销售保险方面有很多客户来源，而且也有很多人会在银行投资，要求也不会很高。其实消费者在咨询银行保险产品是，客户自己都会产业不了解，所以大家如果要购买保险。很多银行推出保险产品，自己并没有这些产品，而是一种合作关系，在签订保险合同后，然而有可能会风险较高，产生误解和损失。不需要支付佣金，到期后可能无法完全取出，提前支取会被扣除利润，所以大家如果要购买，需弄清楚以免被误导。



银行理财产品与保险产品的区别有

【1】运行主体不同，【2】效益不同，银行理财产品追求资金安全和一定收益，是一种自助行为;保险产品能把风险转移给保险公司，是一种互助行为。【3】投资方式不同，银行理财产品可以获得一定收益，但预期收益率只是一个估计值，不是最终收益率，有多种产品类型可以选择，其对应风险也有高有低，如信托类理财产品、银行存款、结构性理财产品;保险产品没有存取和利息概念，



推荐回答

代理人购买保险好。银行保险是通过银行柜面或理财中心销售保险，以各类银行卡业务或银行消费信贷业务等作为载体销售保险。对于银行来说，代替保险公司办理保险业务，对于保险公司来说，这种业务是保险营销业务，银行保险特点：操作简便银行保险产品一般对核保要求不高，购买手续也很简便，客户只要到银行柜台填好投保单、提供银行存折组合销售，且保费又可以通过信用卡或账户定期扣款。操作起来十分简便。险种设计简单银行保险产品通常具备标准化条款，保险责任和除外责任等都相对更容易理解，成本低与个人代理渠道不同，银行保险同其他保险产品一样，还有强制储蓄、并且是财产隔离、银行只是销售渠道。银行保险期限普遍较长，提前支取就是退保，如果时间太短连本金也回不来。有专人为您讲解合同条款，解释合同疑问，后续服务有保障，在保全理赔过程中省心省力，官方电话官方网站向TA提问。



证券保险银行哪个好？

假如你是个好学、无论是保险还是证券，钱也不少挣，容易让人产生腻倦感，好处就是只要你进入了银行，再从银行跳出来保险或者证券行业都会抢着要你。再说说保险行业，虽然保险行业在中国被誉为朝阳行业，中国保险业刚刚起步，规章制度不完善，存在恶性竞争、虚假销售等诸多弊端，业务压力一点不亚于银行，虽然现在国家通过多样化手段来调控保险业，相信这会持续很长一段时间，证券业一直流行一句话——“3年不开张，开张吃3年”，业务压力不重甚至可以说完全零压力，

每天做做市场分析，拉几个客户基本全年任务就可以搞定，经济发展不好人也清闲了。